

ปิดการขาย ด้วยกลยุทธ์การบริหารความต้องการของลูกค้าแบบมีประสิทธิภาพ

Closing Sales with Effective Customer Need Management

วันที่ 11 พฤศจิกายน 2558 เวลา 9.30 - 16.30 น.

สถานที่จัดอบรม โรงแรม อมารีบูเลอรัวาร์ด (สุขุมวิทซอย 5, BTSนาหยา) **อาจเปลี่ยนแปลงได้**

วิทยากรโดย อ.อัศวพงศ์ ผ่องสุวรรณ

ความเป็นมาและหลักการ

หัวใจของความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับการบริหารความต้องการของลูกค้า โดยเริ่มต้นตั้งแต่การทำความเข้าใจกับความต้องการ การจัดการกับความต้องการ และการบริหารความต้องการ องค์กรธุรกิจใดที่รู้จักเข้าใจอย่างถ่องแท้ถึงความต้องการของลูกค้าตนเองจะสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้ ปัจจุบันความต้องการของลูกค้าได้เปลี่ยนแปลงไปมากเมื่อเทียบกับสมัยก่อน เหตุเพราะสภาพตลาดเปลี่ยนแปลงไป เทคโนโลยีเจริญก้าวหน้า และการแข่งขันรุนแรงขึ้นทำให้นักขายจำเป็นต้องเรียนรู้และพัฒนาตามให้ทันความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปเหล่านั้นให้ได้ กลยุทธ์การขายลูกค้าสมัยใหม่ จะเน้นเทคนิคการขายที่มุ่งศึกษาและทำความเข้าใจกับความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าอย่างถ่องแท้ พร้อมทั้งเป็นการประเมินสถานการณ์ความต้องการในอนาคตของลูกค้า การผสมผสานการนำเสนองานขายและการวางกลยุทธ์การขาย จะเป็นเครื่องมือที่ดีในการสร้างการขายขององค์กรให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

วัตถุประสงค์

ให้เกิดการเรียนรู้และเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าในหลากหลายระดับ Customer Requirement, Customer Want, Customer Need, Customer Pain รวมถึงความคาดหวังของลูกค้า Customer Expectation เพื่อให้สามารถจัดการกับความต้องการต่างๆเหล่านั้น พร้อมทั้งสามารถกำหนดกลยุทธ์การบริหารลูกค้า และเอาชนะการขายได้ ให้เกิดการพัฒนาระบวนการคิดและการวิเคราะห์ เพื่อให้สามารถวางแผนงานในการจัดการด้านการขาย ตลอดจนสร้างทักษะการเป็นนักขายและนักบริหารลูกค้าสมัยใหม่ ที่รองรับกับการเปลี่ยนแปลงตามสภาพและการแข่งขัน ตลอดจนสร้างทักษะการเป็นนักบริหารงานขายที่ประสบความสำเร็จอย่างมืออาชีพและสามารถจัดการกับความต้องการของลูกค้า และตอบสนองได้อย่างถูกต้อง มีแผนการ และกลยุทธ์ได้เป็นอย่างดี

โครงสร้างเนื้อหาและหัวข้อการบรรยาย

1. ประเภทของลูกค้าและตัวแบบความต้องการของลูกค้า
 - ประเภทของลูกค้าและการบริหารลูกค้า
 - สภาพแวดล้อมของลูกค้าและการจัดการ
 - ความต้องการและตัวแบบความต้องการของลูกค้า
2. ระดับของความต้องการของลูกค้าและความคาดหวังของลูกค้า
 - Customer Requirement - Customer Pain
 - Customer Want - Customer Expectation
 - Customer Need
3. ความสัมพันธ์ระหว่าง Customer Need กับ Customer Relationship
 - Customer Need Management
 - Customer Relationship Management
 - การสร้างสะพานเชื่อมความต้องการลูกค้ากับข้อเสนอเพื่อปิดการขาย
4. เคล็ดลับวิชาปิดการขาย และเอาชนะความต้องการของลูกค้า
 - Customer Need and Modern Selling Strategy
 - Customer Need and Strategy for Closing Sales

อัตราค่าอบรมสัมมนา (บาท/ท่าน)

1.กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5%
จาก 4,800 บาท

อัตราค่าอบรม : = 4,560.00 บาท/ท่าน

VAT 7% : 319.20

ภาษีหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 136.80

กรณีมีใบหัก ณ. ที่จ่าย 3 % : 4,742.40 บาท/ท่าน

กรณีไม่มีใบหัก ณ. ที่จ่าย : 4,879.20 บาท/ท่าน

**** กรณีส่งบุคลากรเข้าร่วมอบรมตั้งแต่ 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลดพิเศษ 10% จาก 4,800 บาท คงเหลือ 4,320.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT) โดยชำระก่อนวันอบรม ****

2.กรณีชำระ หน่วยงาน ชำระในราคาเต็ม

อัตราค่าอบรม : = 4,800.00 บาท/ท่าน

VAT 7% : 336.00

ภาษีหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 144.00

กรณีมีใบหัก ณ. ที่จ่าย 3 % : 4,992.00 บาท/ท่าน

กรณีไม่มีใบหัก ณ. ที่จ่าย : 5,136.00 บาท/ท่าน

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ. ที่จ่าย

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี (13 หลัก) 0105549026812
บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด 17/24 ม.ปริญญ รามอินทรา – วัชรพล
ช.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน
กรุงเทพฯ 10230

การชำระเงิน

1. โอนเงิน หรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 หรือ เงินสด/เช็ค ส่งจ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน
2. แפקซ์ไป Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือ สแกนไฟล์ ส่งไปที่อีเมล : info@vickktraining.com

สอบถามเพิ่มเติม / สำรองที่นั่งผ่าน 4 ช่องทาง คือ

1. โทรศัพท์ 02-7895644 และ 095-3691592
2. โทรสาร 02-9030080 ต่อ 1724
3. หรือสำรองผ่านอีเมล info@vickktraining.com หรือ vickktraining@gmail.com
4. หรือสำรองผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com



วิทยากรโดย
อ. อัครพงศ์ ผ่องสุวรรณ

ประวัติวิทยากรโดยสังเขป

- วิทยากรที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์การขายชั้นสูง , การตลาดและการพัฒนาธุรกิจ
- ประธานบริหาร บจก. บีซิเนสแมกซ์ (เอเชีย) คอนซัลแตนท์
- ประธานบริหารด้านการพาณิชย์และพัฒนาธุรกิจ บริษัท ฮอสติ้งวิลา จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด ศูนย์ปมเพาะธุรกิจ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ
- ที่ปรึกษาประธานหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่
- ที่ปรึกษาด้านธุรกิจ กลุ่มบริษัท ฟาน แคปเปิล (Van Kappel) จากเนเธอร์แลนด์
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด กลุ่มพเนส แอสเซ็มบลี่ , กลุ่มอัครพร็อพเพอร์ตี้
- ที่ปรึกษาและวิทยากรรับเชิญด้านกลยุทธ์การขายและพัฒนาตลาด ให้กับองค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐหลายแห่ง
- อดีตที่ปรึกษาประธานกรรมการ กลุ่มบริษัท วิกิรूप
- อดีตที่ปรึกษาธุรกิจ กลุ่มบริษัทวันสันท์เชียงใหม่
- อดีตประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มาร์เก็ตติ้งวัน เซอร์วิส เซส ประเทศไทย จำกัด
- อดีตผู้บริหารระดับสูงประจำประเทศไทยของบริษัทข้ามชาติหลายแห่ง เช่น รีช (Reach), เคเบิลแอนด์ไวเลส เอเชีย (Cable & Wireless HKT) , แอสเพ็ค (Aspect) และ เอเชีย เน็ตคอม (Asia Netcom)
- อดีตอาจารย์พิเศษในมหาวิทยาลัยของรัฐและเอกชนหลายแห่ง
- จบปริญญาโทด้านการบริหาร ผ่านการฝึกอบรมด้านการตลาดและการขายชั้นสูงจากหลักสูตรต่างประเทศหลายแห่ง และมีประสบการณ์การทำงานรวมกว่า 25 ปี มีชั่วโมงบรรยายและที่ปรึกษาธุรกิจกว่า 2,000 ชั่วโมงต่อปี

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท

สำนักงานใหญ่

สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ที่อยู่ออก ใบกำกับภาษี /

ใบเสร็จรับเงิน

การชำระค่าอบรม

ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5%

ชำระหน้างาน

เบอร์โทรศัพท์

เบอร์แฟกซ์

อีเมล

รายชื่อ / ตำแหน่งงาน ผู้เข้าอบรม (กรณีผู้เข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลด 10% โดยการชำระล่วงหน้า)

1. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

2. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

3. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

4. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

การสำรองที่นั่ง : สามารถสมัครเข้าร่วมอบรมได้ 4 ช่องทางคือ

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่ โทร. : 02-7895644 และ 095-3691592
2. ส่งใบสมัครมาที่โทรสาร (FAX) : 02-9030080 ต่อ 1724
3. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : info@vickktraining.com หรือ vickktraining@gmail.com
4. สมัครผ่านเว็บไซต์ที่ www.vickktraining.com

การชำระเงิน

1. โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 หรือ เงินสด / เช็ค สั่งจ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน
2. แพย์ชีใบ Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือส่งไปที่ info@vickktraining.com หรือ vickktraining@gmail.com

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย (ค่าบริการ 3%)

บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด สำนักงานใหญ่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105549026812

17/24 ม.ปริญ รามอินทรา – วัชรพล ซ.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ10230